Digital Core

¿Tu empresa está lista para SAP?

ERP Readiness Toolkit 2026

Diagnóstico ejecutivo + scorecard + calculadora para identificar si tu ERP está acompañando el crecimiento del negocio o si ya es momento de evaluar una transformación.

Para CEO · CFO · CIO · COO

CÓMO USAR ESTE TOOLKIT

Antes de hablar de tecnología, responde tres preguntas

Una transformación ERP no debería comenzar con una demo. Debería comenzar entendiendo el problema, cuánto cuesta y qué tan urgente es resolverlo.

1

Problema

¿Qué proceso, sistema o limitación está frenando hoy el desempeño de la organización?

2

Impacto

¿Cuánto cuesta esa situación en horas, retrabajo, errores, demora, riesgo o crecimiento perdido?

3

Urgencia

¿Qué ocurre si la empresa sigue igual durante los próximos 12 a 24 meses?

Objetivo: Al terminar, tendrás una lectura preliminar de la madurez ERP de tu empresa, un cálculo del costo de la fricción operativa y una primera versión del Business Case para decidir si vale la pena evaluar SAP.

"El ERP es el medio. El resultado de negocio es el fin."

Procesos · Finanzas · Arquitectura · Automatización · Escalabilidad

DIAGNÓSTICO EJECUTIVO

10 señales de que tu empresa puede haber superado su ERP

Marca mentalmente cuántas de estas situaciones ocurren de forma recurrente.

1 **Excel se convirtió en una extensión del ERP**

Exportar, cruzar, corregir, consolidar o volver a cargar información es parte habitual del proceso.

2 **Distintas áreas trabajan con versiones diferentes del mismo dato**

Finanzas, ventas y operaciones deben reconciliar cifras antes de tomar una decisión.

3 **Los cierres requieren demasiadas validaciones manuales**

Conciliaciones, reclasificaciones, correcciones y consolidaciones consumen tiempo crítico del equipo.

4 **Crecer exige aumentar la estructura administrativa**

Más pedidos o transacciones implican contratar más personas para sostener tareas operativas repetitivas.

5 **Un solo proceso atraviesa demasiados sistemas**

Correo, Excel, aplicativos aislados e interfaces manuales participan para completar una operación de punta a punta.

Tip: si un proceso crítico depende de que una persona "sepa cómo unir todo", existe un riesgo operativo además de una ineficiencia.

Las señales continúan

6 **Los reportes llegan cuando la decisión ya debió tomarse**

La organización explica el pasado con precisión, pero tiene poca visibilidad para actuar a tiempo.

7 **Personas calificadas hacen tareas que podrían automatizarse**

Copiar, validar, notificar, conciliar, actualizar y revisar excepciones sigue absorbiendo capacidad del equipo.

8 **Cada nueva necesidad agrega otra solución alrededor del ERP**

La arquitectura crece por parches, interfaces y excepciones hasta volverse costosa de mantener.

9 **La tecnología limita cambios de proceso**

Una mejora operativa simple requiere proyectos técnicos complejos, desarrollos o dependencias inesperadas.

10 **La gerencia no confía completamente en la información**

Antes de usar un indicador para decidir, alguien debe comprobar si "el número está bien".

0–2	3–5	6–7	8–10
La plataforma todavía acompaña razonablemente la operación.	Existe fricción creciente que conviene medir.	El ERP puede estar limitando eficiencia y escalabilidad.	Vale la pena evaluar formalmente una transformación ERP.

CALCULADORA EJECUTIVA

El costo de seguir igual

El costo real de un ERP no es solo licencia y soporte. También incluye todo lo que la empresa hace porque el sistema actual no integra, automatiza o escala suficientemente.

1. **Manualidad**
   Personas involucradas × horas/mes × costo hora × 12

2. **Retrabajo**
   Errores/mes × horas de corrección × costo hora × 12

3. **Consolidación**
   Horas de preparación, conciliación y validación de reportes × costo hora × 12

4. **Fragmentación tecnológica**
   Licencias + interfaces + soporte + infraestructura + mantenimiento de soluciones paralelas

5. **Demora**
   Costo por decisión tardía + inventario + ventas perdidas + capital inmovilizado + riesgo

EJEMPLO ILUSTRATIVO · SOLO MANUALIDAD

6 personas × 15 horas/mes × S/ 55/hora × 12 meses

S/ 59,400

Costo anual ilustrativo de una sola actividad manual.
No incluye retrabajo, riesgo ni costo de oportunidad.

Pregunta CFO: ¿Qué porcentaje de ese costo podría evitarse o reasignarse si el proceso estuviera integrado y automatizado?

Transformar el ERP empieza cuando el problema deja de ser una percepción y se convierte en un número.

MODELO OPERATIVO

De operación fragmentada a empresa integrada

Un ERP moderno conecta procesos que antes operaban como islas. El valor aparece cuando una decisión en un área se refleja oportunamente en las demás.

Ventas Pedido / demanda › **Inventario** Disponibilidad › **Compras** Abastecimiento › **Operaciones** Ejecución › **Finanzas** Rentabilidad

ANTES · Fragmentado

- Excel complementa procesos críticos.
- Información duplicada o inconsistente.
- Integraciones manuales.
- Reportes tardíos.
- Dependencia de personas clave.
- Más complejidad al crecer.

DESPUÉS · Integrado

- Procesos conectados de punta a punta.
- Fuente común de información.
- Automatización y trazabilidad.
- Datos disponibles con mayor oportunidad.
- Mayor estandarización.
- Arquitectura preparada para escalar.

Clave: implementar un ERP no consiste en digitalizar cada proceso tal como existe hoy. Es una oportunidad para cuestionar qué debe mantenerse, simplificarse, estandarizarse o automatizarse.

¿Qué valor busca aportar un ERP moderno como SAP?

SAP describe el ERP como un sistema integrado para procesos centrales y una fuente común de información. Para una empresa en crecimiento, el valor puede analizarse en cinco pilares.

1 Integración

Finanzas, compras, ventas, manufactura y cadena de suministro trabajan sobre procesos y datos conectados.

2 Visibilidad

Datos y analítica integrados ayudan a reducir silos y acelerar respuestas a preguntas críticas del negocio.

3 Automatización

Los flujos repetitivos pueden automatizarse y gestionarse con mayor consistencia y control.

4 Best Practices

SAP Cloud ERP incorpora procesos preconfigurados que permiten adoptar estándares en lugar de reconstruir todo desde cero.

5 Escalabilidad + IA

SAP posiciona su Cloud ERP con capacidades escalables, analítica en tiempo real e IA embebida para apoyar decisiones y automatización.

Pregunta clave: ¿Qué parte de tu operación es realmente diferenciadora y qué parte debería funcionar con un estándar probado?

Importante: SAP no es automáticamente la respuesta correcta para toda empresa. El encaje depende de tamaño, complejidad, procesos, crecimiento, regulación, arquitectura y capacidad de adopción.

FIT EMPRESARIAL

¿Cuándo vale la pena evaluar SAP?

No respondas "sí" porque SAP sea una marca reconocida. Responde "sí" si el negocio realmente necesita capacidades de integración, control y escalabilidad.

☐ **Complejidad**	¿Varias áreas, compañías, sedes o países deben operar con reglas y datos coordinados?
☐ **Volumen**	¿El crecimiento de transacciones está haciendo insostenibles los controles manuales?
☐ **Crecimiento**	¿La empresa proyecta ampliar mercados, productos, clientes, plantas o unidades de negocio?
☐ **Integración**	¿Existen múltiples sistemas que deben mantenerse sincronizados?
☐ **Información**	¿La dirección necesita una visión integrada y oportuna para decidir?
☐ **Estandarización**	¿Existe oportunidad de simplificar y estandarizar procesos entre áreas?
☐ **Control y riesgo**	¿Trazabilidad, compliance y gobierno son cada vez más relevantes?
☐ **Escalabilidad**	¿La arquitectura actual soportará los próximos tres a cinco años de crecimiento?

Interpretación: cuantos más "Sí" acumules, mayor justificación existe para realizar un assessment formal antes de decidir plataforma, alcance o inversión.

EMPRESAS NUEVAS EN SAP

SAP GROW: una ruta para organizaciones que están entrando a SAP

SAP presenta SAP GROW como su punto de entrada a Cloud ERP, construido sobre SAP S/4HANA Cloud Public Edition, y lo orienta a compañías nuevas en SAP que buscan modernizarse con procesos preconfigurados, IA y escalabilidad.

Puede encajar mejor cuando...

- ✓ La empresa está dispuesta a adoptar estándares y mejores prácticas.
- ✓ Busca reducir dependencia de soluciones básicas o fragmentadas.
- ✓ Quiere integrar finanzas, cadena de suministro y otras capacidades sobre una plataforma cloud.
- ✓ Necesita escalar sin reconstruir su ERP cada vez que el negocio crece.

Debe evaluarse con cuidado cuando...

- ! Existen procesos altamente diferenciados o regulados.
- ! La organización requiere extensiones complejas o arquitecturas muy específicas.
- ! Hay restricciones relevantes de integración, datos, localización o cambio organizacional.
- ! El caso de negocio todavía no está cuantificado.

El objetivo no es "comprar SAP". Es elegir el modelo que mejor resuelva el problema con un TCO defendible.

Enfoque DIGITAL CORE: primero se cuantifica el problema y se valida la urgencia; después se recomienda el arquetipo y la arquitectura apropiados.

SCORECARD

ERP Readiness Scorecard

Evalúa cada dimensión de 1 a 5. 1 = situación crítica / baja madurez · 5 = situación sólida / alta madurez.

Dimensión	Qué observar	Tu puntuación
Procesos	Estándar vs. manual	1 2 3 4 5
Integración	Sistemas conectados	1 2 3 4 5
Información	Dato confiable y oportuno	1 2 3 4 5
Automatización	Tareas repetitivas	1 2 3 4 5
Escalabilidad	Crecimiento sin duplicar estructura	1 2 3 4 5
Arquitectura	Simplicidad y gobernabilidad	1 2 3 4 5
Gobierno y riesgo	Trazabilidad / compliance	1 2 3 4 5
Preparación para crecer	Horizonte 3-5 años	1 2 3 4 5

32–40

Alta madurez. El reto puede estar en optimización más que en reemplazo.

24–31

Oportunidades de mejora. Conviene evaluar procesos y arquitectura.

16–23

Fricción relevante. Un Discovery puede cuantificar impacto y opciones.

8–15

Alta oportunidad de transformación. La operación depende demasiado de manualidad o fragmentación.

BUSINESS CASE

Tu Business Case ERP en una página

Completa esta hoja antes de pedir una propuesta. Si no puedes responderla con claridad, todavía falta diagnóstico.

1.

Nuestro principal problema es:

2.

Actualmente afecta a:

3.

Nos cuesta aproximadamente al año:

4.

Si seguimos igual durante 12 meses:

5.

Necesitamos lograr:

6.

Antes de:

7.

Las áreas involucradas son:

8.

El sponsor / decisor debería ser:

> **Gate recomendado:** no pasar a arquitectura o cotización hasta que existan tres elementos defendibles: problema, impacto económico y urgencia.

SIGUIENTE PASO

¿Tu diagnóstico mostró una oportunidad de transformación?

No necesitas comenzar con una implementación. Puedes avanzar por etapas para entender, experimentar y luego decidir.

1

Entender

Webinar Ejecutivo

De ERP básico a empresa integrada.

2 SEP 2026 · 10:00 AM · Virtual

2

Experimentar

SAP Executive ERP Challenge

Dirige una empresa y experimenta cómo se conectan los procesos en SAP S/4HANA.

3

Evaluar

ERP Valuation Session

Problema · impacto · urgencia · madurez · fit preliminar · siguiente paso.

Convierte este diagnóstico en una conversación ejecutiva

Visita digitalcore.pro y solicita una sesión de evaluación ERP con DIGITAL CORE.

digitalcore.pro

El mejor momento para transformar no es cuando el ERP deja de funcionar.
Es cuando deja de acompañar el crecimiento.

REFERENCIAS Y METODOLOGÍA

Fuentes utilizadas

Este toolkit combina el enfoque metodológico de DIGITAL CORE con información pública de SAP sobre ERP y Cloud ERP.

SAP · What is ERP?

Definición de ERP, integración de procesos, fuente única de información y beneficios de un ERP moderno.
https://www.sap.com/products/erp/what-is-erp.html

SAP · Enterprise Resource Planning

SAP Cloud ERP, mejores prácticas, IA embebida, analítica en tiempo real y escalabilidad.
https://www.sap.com/products/erp.html

SAP · What is SAP ERP?

Descripción de SAP ERP como sistema integrado para procesos centrales y visibilidad en tiempo real.
https://www.sap.com/products/erp/what-is-sap-erp.html

SAP · SAP GROW

Posicionamiento de SAP GROW como punto de entrada a Cloud ERP para empresas nuevas en SAP, basado en SAP S/4HANA Cloud Public Edition.
https://www.sap.com/products/erp/grow.html

DIGITAL CORE · Play Book - ERP Transformation v1.1

Metodología de Valuation, triple validación problema-impacto-urgencia, arquetipos de transformación y enfoque de capacidades.

> **Nota:** este documento es educativo y no constituye una recomendación de arquitectura, licenciamiento ni inversión. La decisión debe basarse en un assessment específico del contexto de cada empresa.

Digital core

ERP Excellence · Transformación empresarial
Automatización · Data & IA

Perú · Ecuador

digitalcore.pro

Nota: este documento es educativo y no constituye una recomendación de arquitectura, licenciamiento ni inversión. La decisión debe basarse en un assessment específico del contexto de cada empresa.

Digital Core

SORTEO PARA LECTORES

¿Le sirvió este ebook? Participe por una caja de merch Digital Core.

Responda cuatro preguntas sobre su situación. Toma menos de un minuto y nos ayuda a enviarle contenido útil para su empresa.

- **Una respuesta por pregunta, con un clic**
- **Participar no le obliga a contratar nada**
- **Anunciamos al ganador por correo**

Participar en el sorteo →

Bases del sorteo en digitalcore.pro/sorteo

contacto@digitalcore.pro · +51 1 7097328 · Santiago de Surco, Lima, Perú